

IQF- Vesanto sijainti:

Irtopakastuslaitos sijaitsee Pohjois-Savossa Vesannon taajamassa sijaitsevan kala-aseman yhteydessä. Hallinnoijana toimii kalastajien omistama Vesannon Kala Osk.



Irtopakastamon naapurissa sijaitsevat Toripihan suuret pakkasvarastot tuotteiden välivarastointiin.

Kalojen irtopakastuslaitos Vesannolla

- Spiraalipakastin edustaa markkinoiden uusinta tekniikkaa
- Pakastuskapasiteetti max. 750 kg/h
- Tuotteen maksimikorkeus 75 mm
- Kuoreesta kalafileisiin
- Logistisesti keskeinen sijainti
- Kalastajille, kalanviljelijöille
- Jalostajille ja tukuille uusia raaka-aineita sekä tuotteita.
- Saalishuippujen täydellinen hyödyntäminen mahdollista
- Uusia markkinoita vajaasti-hyödynnetyille kalalajeille Suomesta ja vientimarkkinoilta



MITEN TÄMÄ TOIMII?

Katso animaatio osoitteesta: www.advancedfreezer.com/plistings_268_40.php
tai lisätietoa valmistajan sivuilta: www.marel.com/products/fish/Freezers/Spiral-Freezer-Arctic-Flow®-Series/50/default.aspx



IQF-Vesanto

Järvikalan irtopakastus- ja logistiikkakeskus

- Vesannolla on aloitettu kalojen irtopakastus uusinta tekniikkaa edustavassa irtopakastuslaitoksessa syksyllä 2008.
- Kala-asemalle on tehty lisäinvestointeja laitteistoon ja tekniikkaan, joilla varmistetaan pakastustyön tehokkuus ja tuotteiden korkea laatu.
- Vesannon irtopakastuslaitos tarjoaa asiakkaille erinomaisen mahdollisuuden pakastuttaa järvikalatuotteita omille asiakkaille tai raaka-aineeksi omaan jatkojalostukseen
- Pakastuslaitoksen kapasiteetti mahdollistavat suurienkin kalamäärien nopean pakastuksen ja suurten pakkasvarastojen läheisyys pakastettujen tuotteiden varastoinnin logistisesti keskeisellä paikalla

Toiminta

- Ammattikalastajilla sekä kalanviljelijöillä on mahdollisuus pakastuttaa omia tuotteitaan linjastolla ns. rahtityönä. Peratun muikun pakastushinta 50cent/kg + Alv + pakkausmateriaalit.
- Ministeriön määräysten mukaisesti kala-aseman linjastolla voidaan pakastaa vain alkutuottajien kalaraaka-ainetta.
- Vesannon kala vastaa käytännön pakastustoiminnasta. Toimet räätälöidään asiakkaan toiveiden mukaan.
- Jos pakastetut tuotteet menevät asiakkaan omaan käyttöön tai jatkomarkkinointiin vastaa asiakas itse pakastukseen toimitettavan raaka-aineen ja pakastetun materiaalin myyntilaadusta.
- Pakastettuja tuotteita markkinoidaan myös FIC Oy:n myyntipalvelun kautta. Yhteistyösopimuksista, tuotteiden laadunvalvonnasta sekä markkinoinnista vastaa Projektipäällikkö Janne Turunen

FIC Oy:n Myyntipalvelu

- Myyntipalvelu etsii maksukykyisiä ja korkeata laatua arvostavia asiakkaita ympäri maailman käyttäen hyväkseen yhteistyökumppaneita ja asiantuntijatehtävissä saatuja kontakteja
- Myyntipalvelu pyrkii pitkäkestoisiin asiakassuhteisiin ja pyrkii näin tuomaan hyötyä toimitusketjun kaikille osapuolille perustaen asiakassuhteet toiminnan joustavuuteen, avoimuuteen ja korkeaan laatuun.
- Kun myyntipalvelu on päässyt selville asiakkaan tarpeista ja hintatasosta, otetaan yhteyttä kalastajiin. Selvitetään toimitusedellytykset hintatason, toimitusajan- ja määrän suhteen.
- Toimitusehdoista kalastajat sopivat yhteistyössä myyntipalvelun kanssa. Kalastajalle tämä toimintamalli tuo lisää varmuutta, sillä kalastus voidaan aloittaa useita kuukausia ennen varsinaista toimitusta ja hintataso on tiedossa.

FIC Oy:n Myyntipalvelu

- Myyntipalvelu järjestää koko tuotantoprosessin kattavan laadunvalvontajärjestelmän
- Järjestelmä tukee eri toimijoiden omavalvontaa ja toimii ns. ulkopuolisena lisävarmistuksena
- Aistinvaraisella testauksella varmistetaan, ettei pakastukseen pääse sellaista raaka-ainetta, jossa esiintyy veden laadusta johtuvia makuvirheitä.
- Kalaraaka-aineen toimittajien tulee huomioida myyntipalvelun ja **LakeDELIKAATTI-** tuotemerkin asettamat toimitusehdot raaka-aineen laadulle ennen kalojen toimittamista.
- Pakastukseen raaka-ainetta toimittaville kalastajille annetaan toimintaohjeet ja prosessi käydään läpi yhdessä kalastajan ja myyntipalvelun edustajan kanssa.

Tulevaisuuden näkymiä

- Lähiruoka innostus on hyvä asia kotimaiselle järvikalalle
- Kotimaan markkinoilla on tilaa, mutta toimijoiden välistä yhteistyötä tehtävä enemmän ja markkinoita opetettava sesonkiluonteisen kulutuksen kehittämiseen.
- Suurilla jalostajilla mahdollisuus lisätä järvikalan menekkiä uudentyyppisen raaka-aineen ja tuotekehityksen avulla
- Vientimarkkinoilla on mahdollisuuksia erikoistuotteille. Tämä vaatii kuitenkin kovia panostuksia ja uuden tekniikan sekä toimijoiden välisten yhteistyömahdollisuuksien täysipainosta hyödyntämistä.
- Kotimaan markkinoiden täyttäminen on monin verroin helpompaa vientimarkkinoihin nähden.